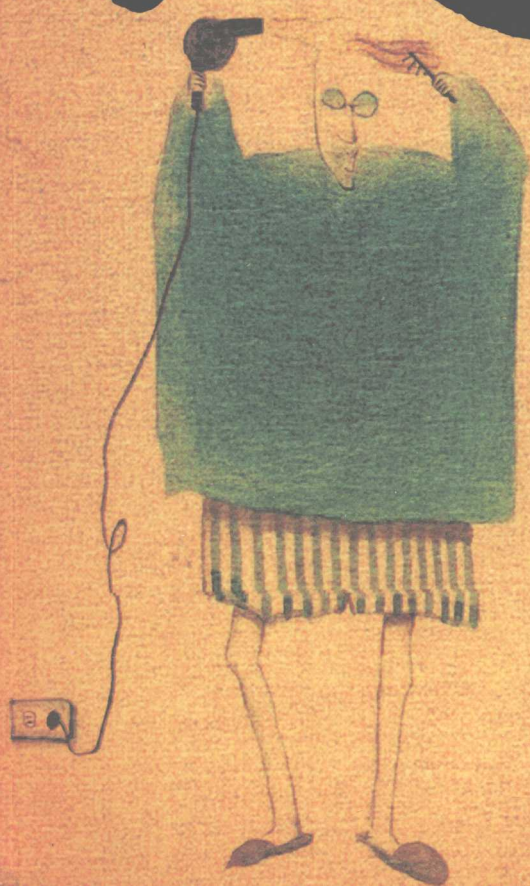


做人靠手段，亘古不变的铁律！做人要想成功，就要学会运用手段！社会是一张无形的网，每一张网都是一个小小的结点。做人靠“手段”，手段让事情由难变易，没有手段四处碰壁。有手段会让你灿烂终身，有所作为；无手段会使你平庸一生，无所作为。



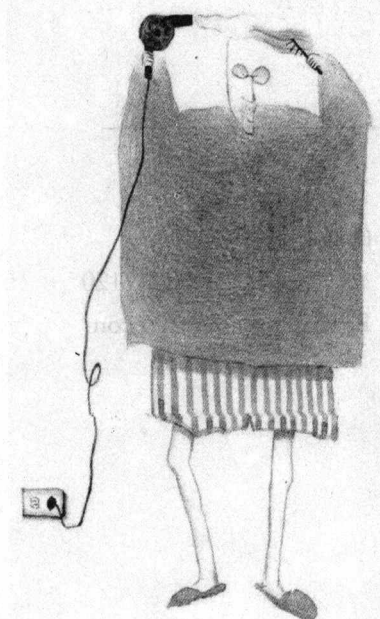
陆明
◎ 编著

做人要有手段



西苑出版社

做人要有手段



陆明◎编著

百花出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人要有手段/陆明编著. —北京:西苑出版社,
2007.5

ISBN 978-7-80210-215-6

I. 做… II. 陆… III. 个人—修养—通俗读物 IV.
B 825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 040307 号

做人要有手段

编 著 陆 明

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号

邮政编码:100039

电 话:010-68214971

传 真:010-68247120

网 址 www.xycbs.com

E-mail:xycbs8@126.com

印 刷 北京楠萍印刷有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 787mm×1092mm 1/16

字 数 170 千字

印 张 14.25

版 次 2007 年 5 月第 1 版

印 次 2007 年 5 月北京第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80210-215-6

定 价 24.80 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究

前 言

在这个世界上，做人优于做事，做事失败可以重来，做人失败却不能重来。

有的人，也许满腹经纶，才华横溢，却不得人缘，屡遭人忌；有的人，也许刚正不阿，品德高尚，却常遭暗算；有的人，也许勤奋努力，满腔热忱，却不被赏识，郁郁终生……

这一切的一切，都缘于他们对为人处世缺乏了解，也就是说，他们不会做人，还可以说，他们做人没有手段。

人生之旅，暗流汹涌，变幻莫测；命运之途，荆棘丛生，陷阱密布。在这一过程中，不光需要勇敢、坚强，更需要手段，需要技巧，需要高明的处世方略。

在如今越来越复杂的社会里，要想更好地生存和发展，做人就必须要有手段。成功的机会对每个人都均等，你唯一能胜过别人的地方就是你是否具备高明的手段了。

做人不能没有手段。没有手段，就等于缺少了最有力的武器，你就不知道一件事情该怎样做才最正确、怎样做才最有效，那么，你将永远与成功无缘。

世人都谓做人难，在纷繁的现实生活中，也确实如此。纵观人类历史的长河，大凡能成就伟大事业者，无不知道做人何时应该进，何时应该退，何时应该脱颖而出，何时应该深藏不露。那些成大事

者，多是方圆通达之人，总能把做人的手段和技巧运用得淋漓尽致。

但是，做人要有“手段”并不是让你“不择手段”地肆意妄为。我们这里所说的“手段”其实是一种人生的经验、一种做人的学问、一种处世的技巧、一种成事的方法。

本书从不同的角度分析阐述了做人的方法技巧及智慧，总结出其中的经验教训，揭示出做人的奥秘。指导读者怎样避免掉入人生陷阱，怎样少走弯路，怎样才能在越来越复杂的社会里站稳脚跟、左右逢源、一帆风顺地走好人生的道路。



目 录

目 录

第一章 攻心为上,求人办事零阻力 1

求人难,难于上青天。这是每一个曾经求过人或者正准备求人者共同的感叹。因此,人生在世,谁愿求人?可人生在世,谁又能不求人?

那么,怎样才能掌握一些翻云覆雨、灵验奇妙的求人手段呢?或者说,有没有这样的办法:让对方照你的意愿心甘情愿地去做?回答是肯定的,那就是攻心为上!

打动人心最关键 1

利用同情心好办事 4

人人都爱听好话 11

情义是个无价宝 14

看准时机再下手 18

央求不如巧激 23

不动声色的“隐身战法” 29

求人要会“钓胃口” 34

拉大旗作虎皮 37

无孔不入,迂回办事 42

· 1 ·

第二章 掌握分寸,待上有术路更宽 50

常言道:“伴君如伴虎”。上司,你惹不起,同样又躲不

段手有要 人 做

开。于是,怎样与上司相处就成了一件非常微妙的事情。

作为下属,既不能功高盖主,被人猜忌;又要适当表现,给自己留下升迁的机会。这就需要在对待上司时,既要谦恭有礼,懂得以退为进;又要不卑不亢,避免曲意逢迎;还要在上司需要帮助的危难时刻,挺身而出。要掌握好这个度,还真需要一些高超的手段。

摸清上司的底牌	50
上下一定要分明	55
注意保持适当的距离	59
顾全领导的面子	64
多给上司提供一些表现的机会	68
才华不可露尽	70
不传闲话,勿泄隐私	75
吹捧逢迎讲艺术	79
为上司保驾护航	84
隔山震虎,升迁有望	91

第三章 左右逢源,善待同级求双赢 95

同级既是你合作的伙伴,又是你的竞争对手。得罪了他,会让你在工作中处处掣肘;屈从于他,又会让你在升迁的路上步履维艰。

与同级相处,大体可以分为这样几种模式:一、我输你赢,即我不好,你好;二、我赢你输,即我好,你不好;三、双方皆输,即我不好,你也不好;四、双方皆赢,即你好我好,大家都好,即希望我好你也好。权衡利弊,追逐双赢才是同级相处的最圆满结局。





防人之心不可无	95
别老让同级占便宜	100
树立一个不好惹的形象	104
顾全大局,共荣共损	108
压低别人并不能抬高自己	112
多修路,少拆台	115
互相留点面子	119
投桃报李,追逐双赢	121
不要忽视对方的存在	127
该出手时就出手	130



录

第四章 恩威并施,驭下有方根基牢..... 135

下属,是你在职场中的根基,失去了他们的支持,你就会成为无源之水、无根之木。是否具备驾驭下属的手段,是决定你能否走得更远的关键。

对待下属,既要对他的过错严惩不怠,又要让他死心塌地地努力工作,还要树立自己的权威,避免他以下犯上。因此,就需要懂得赏罚分明、宽严得当、恩威并施,达到既要纠正其错误,又让其心存感激的目的。

以情感人,满足需求	135
勇担责任,分享成功	139
面对错误,灵活处理	142
惩罚批评讲方法	145
化解纷争需谨慎	148
权力要能收能放	153
树立领导的权威	156

软硬兼施,赏罚分明 160

第五章 善结人缘,多个朋友多条路..... 167

朋友是一条路,会走的路路通、路路顺,不会走的四处碰壁,走投无路。“为人一条路,惹人一堵墙”,此乃经验之谈。

因此,做人要具有的一个重要手段就是善结人缘,懂得如何搞好人际关系,而要搞好人际关系,就必须知道其中的精要。那就是,在选择朋友的时候要明辨忠奸,在对待真正朋友的时候,要以心换心、诚实厚道,在与朋友发生争执的时候,要宽容忍耐、息事宁人。

朋友是一座终身享用的金矿 167

交友待友有方法 170

划分层次,区别对待 174

广泛结交,审慎选择 178

朋友交往要有度 181

相互理解,宽以待人 186

与人为善,懂得忍让 189

将心比心,诚信待人 192

第六章 软硬兼施,制服小人除障碍..... 195

小人如魅,小人如蝇。这世上,有多少正人君子,被如魅如蝇的小人困扰着,事业被掣肘,家庭被破坏,前途被设障,甚至,连闭门家中坐,都会有小人的阴影干扰你的安宁。

那么,那么,怎样制服可恶的小人呢?行军打仗讲究战略战术,我们制服小人也要讲究手段、方法,辨识、预防、智



zuo ren yao you shou duan



取、硬攻,无论怎么做,都要根据双方的实力对比和当时的形势灵活应对。

看清小人的嘴脸	195
驳斥小人的歪道理	199
制服小人之术	203
力敌不如智取	206
给小人设一个“骗局”	210
惹不起就先躲躲	214

目
录



第一章 攻心为上，求人办事零阻力

求人难，难于上青天。这是每一个曾经求过人或者正准备求人者共同的感叹。因此，人生在世，谁愿求人？可人生在世，谁又能不求人？

那么，怎样才能掌握一些翻云覆雨、灵验奇妙的求人手段呢？或者说，有没有这样的办法：让对方照你的意愿心甘情愿地去做？回答是肯定的，那就是攻心为上！

打动人心最关键

· 1 ·

打动人心，其实就是说，在求人办事的时候，你不但需要了解对方的内心，而且还要在这个基础上使对方打心眼里甘心替你效劳。求人要做到这一步，绝不是简单的事情。

刘备三顾茅庐，都遭到了诸葛亮的怠慢。其实，诸葛亮想以此考察一下刘备有没有招贤纳士的诚意和虚怀若谷的品德。当刘备谦恭的品德打动了诸葛亮的心以后，“卧龙”先生高兴地接受了刘备的邀请，出山辅佐他建功立业。

战国时的改革家商鞅，原是卫国人，年轻时便有大才，可惜得

段手有要

做人

不到重用。他听说秦孝公励精图治，广揽人才，便带着十几车书，浩浩荡荡地跑到秦国来应聘。他这种举动比较出奇，人们议论纷纷，连秦孝公也有耳闻，起到了比较好的宣传效果。

商鞅第一次见秦孝公时，大谈“仁道”——这是孔夫子的当家学问。商鞅颇有心得，讲得口沫横飞、头头是道。秦孝公听得差点睡着了，完全是出于礼貌才耐着性子听他高谈阔论。商鞅察颜观色，顿时明白：人家不爱这个，于是他知趣地告退。

过了十几天，商鞅又得以拜见秦孝公。这次他不讲“仁道”讲“王道”，大谈治国平天下的学问。谁知秦孝公对这个话题也不感兴趣，商鞅只得再次告退。

过了一个多月，商鞅第三次见到秦孝公。这次他不谈“王道”谈“霸道”——这是法家以法治国、富国强兵的一套学问，一下子吊起了秦孝公的胃口。两人促膝长谈，越谈越投机，不久，秦孝公授命商鞅改革，成就了历史上有名的“商鞅变法”，为秦国日后兼并六国、统一天下奠定了基础。

可见，运用攻心策略最重要的是把话说到“点”子上，点子就是对方的心坎。把话说到点子上即是把话说到对方的心坎里。

小强大学毕业刚刚踏上工作岗位，便认识了一些学术界的知名人士，并且经常获得他们的指点。很多工作多年的人想得到各家的指点都不能如愿，小强是怎样成为大师们的座上客的，这里面自有奥秘。

作为想在学术领域有所建树的小强，无疑非常仰慕这些大师，他知道拜访大师们不容易，在每次拜访专家前，他先把专家的专著或者特长认真研究一番，并且写下了自己的心得。见面以后，先赞扬专家的专著或者学术成果，并且提出自己的见解。因为他谈的就是大师一生从事的领域，激起了大师的兴趣，从而有了共同语言。





在谈话中，小强又提出自己不理解的地方，请大师指点迷津，在兴奋之际大师无疑欣然赐教。于是小强不仅达到结交的目的，而且增长了很多见识，并且解决了心里的疑问，真是一举多得呀！

在这个例子里，小强之所以达到了自己的目的，正是在于他能够洞悉人心，运用了请教式赞语。他所请教的，就是大师引以为傲的，并且最感兴趣的，无疑使大师高兴，使其心理获得了满足，这时，小强的问题也就不是问题了。其实，这个例子反映的仅仅是生活中的一个方面，若运用得当，在生活的每个方面，都可以举一反三。

俗话说：人心都是肉长的。不管双方认识距离有多大，只要你善于用行动证明你的诚意，能真正打动对方，对方就能按照你的意愿去做。

有对男女青年彼此相爱了，但女方的母亲认为青年小王家穷，不同意。小王虽然不善言辞，但很有手段。他经常到女方家帮助干活，老人给白眼他不在乎，给冷板凳也不计较。见她家煤球没有了主动去拉，没水了马上去挑。有次下雨见到房屋漏水，立即冒雨上房堵漏。她母亲得了病，没有车，他就背上往医院跑，直把老人感动得掉泪，说：“小王真是个好孩子啊，我同意了。”

有时候你去求人，对方推着不办，并不是不想办，而是有实际困难，或心有所疑。这时，你若仅仅靠“缠”，很难奏效，甚至会把对方缠烦了，更不利于办事。

如遇这种情形，嘴巴上的功夫就显得十分重要了。要善解人意，抓住问题的症结，巧用语言攻心。

20世纪80年代初，著名的引滦入津工程有这样一段真实的故事：担负隧洞施工任务的部队一度因炸药供不上，面临停工，延误工期。领导心急如焚，派李连长带车到东北某化工厂求援。

李连长昼夜兼程千余里赶到化工厂供销科，可是得到的答复只

段手有要 **人** 做

有一句话：眼下没货！他找厂长，厂长忙，没时间听他多解释，他跟进跟出，有机会就讲几句；他软缠硬磨，厂长不为所动，硬邦邦地对他说：“眼下没货，我也无能为力。”

话说到这份上，似乎路已堵死。

后来，厂长给他倒一杯茶水，劝他另想办法。李连长并不死心，他喝了一口茶，看到这水又找到新话题：“这水真甜啊！天津人可是苦啊，喝的是海河的苦水，不用放茶就是黄的。”他一眼瞥见厂长戴的是天津产的手表，接着说：“您也是戴的天津表？听说现在全国每十块表中就有一块是天津产的，每四个人里就有一个人用的是天津的碱，您是办工业的行家，最懂得水与工业的关系。造一辆自行车要用一吨水，造一吨碱要 160 吨水，造一吨纸要 200 吨水……引滦入津，解燃眉之急啊！没有炸药，工程就得延期……”

他说得很动情，很在理。厂长有几分感动，问：“你是天津人？”“不，我是河南人，也许通水时，我也喝不上那滦河水！”厂长被彻底折服了，他抓起电话下达命令：“全厂加班三天！”三天后，李连长拉着一车炸药胜利返程了。

可见，求人办事时，你若能真正打动对方，当你把话说到点子上时，就会敲开他心灵的大门。那还有什么事不好办呢？

利用同情心好办事



恻隐之心，人皆有之。在求人办事时，你应该学会利用这种心理，装出可怜兮兮的样子，自认为强者的人为显示自己的强大自然而然就会同情帮助“弱者”。



鲍尔温交通公司总裁福克兰，在年轻的时候因巧妙处理了一项公司的业务而青云直上。他当时只是一个机车工厂的普通职员。当时，公司买下了一块地皮，准备建造一座办公大楼。在这块土地上的100户居民，都得因此而迁移他方。

但是居民中有一位爱尔兰的老妇人，却首先跳出来与机车工厂作对。在她的带领下，许多人都拒绝搬走，而且这些人抱成一团，决心与机车工厂一拼到底。

福克兰对工厂领导说：“如果我们建议通过法律途径来解决问题，就费时费钱。我们更不能采用其他强硬的办法，以硬对硬，驱逐他们，这样我们将会增加更多仇人，即使建成大楼，我们也将不得安宁。这件事还是交给我来处理吧！”

这一天，他来到了老妇人家门前，看见她坐在石阶上，便故意在这个老妇人面前走来走去，做出忧心忡忡的样子，心里好像盘算着什么。这自然引起了老妇人的注意。良久，她开口发问：“年轻人，有什么烦恼吗？说出来，也许我能帮助你。”

福克兰趁机走上前去，他没有直接回答她的问题，却说：“您在这里无事可做，真是天大的浪费呀！我知道您有很强的领导能力，实在是应该抓紧时间干成一番大事业。听说这里要建造新大楼，您是不是准备发挥你的超人才能，做一件连法官、总统都难以做成的事：劝您的邻居们，让他们找一个快乐的地方永久居住下去。这样，大家一定会记得您的好处呀！”

从第二天开始，这个强硬顽固的爱尔兰老妇人便成了全费城最忙碌的妇人。她到处寻觅房屋，指挥她的邻人搬家，并把一切办得稳稳妥妥。

办公大楼很快便开始破土动工了。而工厂在住户搬迁过程中，不仅速度大大加快，而且所付的代价竟只有预算的一半。福克兰装

人 做

要有手段

出一副无能的样子，满足了老妇人的心理，使她心甘情愿地为福克兰办成了一件大事。

在求人时，女人也爱用“哭”的手段，并且屡试不爽。

拿破仑的妻子约瑟芬是前博阿尔内子爵夫人，一向水性杨花，生活放荡。当拿破仑在意大利和埃及战场浴血搏斗时，新婚不久的她却与一个叫夏尔的中尉偷情私通。她原以为拿破仑会战死在沙漠中，已经不再等待他回来。

1799年10月，拿破仑从埃及回到法国并受到人们热烈欢迎的消息传到巴黎后，约瑟芬惊呆了。拿破仑成了欧洲最知名的人物，法国的救星，前程无量。她欺骗了拿破仑，并想抛弃他，这时又后悔了。

于是她不辞辛苦，坐着马车，长途跋涉，去法国南部的里昂迎接拿破仑，想在拿破仑与家人见面前见到他，并趁着他的兴奋蒙骗住他，不使自己的丑事暴露。

她好不容易到达里昂，可是拿破仑从另一条路走了，并与家人会合。拿破仑对妻子的不贞早有耳闻，当他确信约瑟芬对他不忠时，暴跳如雷，下定决心与其离婚。

约瑟芬知道大事不好，日夜兼程赶回巴黎。到家后，约瑟芬来到拿破仑的卧室门前，轻轻敲门，没有人应答。她再次敲门，并温柔而哀婉地呼唤，拿破仑没有理睬；她失声大哭、短促呻吟，拿破仑无动于衷。

她哭着，用双手捶打着门，请求他原谅，承认自己一时的轻率、幼稚而犯下了错误，并提起他们以前的海誓山盟……说如果他不能宽恕，她就只有一死，但是，这仍然打不动拿破仑。

约瑟芬哭到深夜，不再哭了，她忽然想起孩子们，眼睛一亮，燃起了希望之光。她知道，拿破仑爱他的两个孩子奥当丝和欧仁，尤其喜欢欧仁，这是打动拿破仑心肠的好办法——倘若孩子们求他，

zuo ren yao you shou duan





他可能会改变主意的。

孩子们来了，天真而笨拙地哀求着说：“不要抛弃我们的母亲，她会死的……还有我们，我们怎么办呢……”人心都是肉长的，约瑟芬这一招终于成功：拿破仑虽然知道约瑟芬已背叛了他，然而她的哭声却在脑海里泛起他们相爱时的美好回忆。奥当丝和欧仁的哀求声冲破他心中设下的防线，他已热泪盈眶。

于是，房门打开了，拿破仑与约瑟芬重归于好。后来拿破仑登基时，约瑟芬成了皇后，荣耀之至。

在生活中，人们习惯认为哭是弱者的选择。其实，在求人办事时，它甚至是强者的手段与武器。哀哀以求，动之以情，眼泪对人心的软化作用不可低估，多坚固的船只也会在泪海中抛锚。

例如，有些歌星或演员为了提高自己的知名度，扩大影响，往往就会利用这种技巧自我宣传，其中之一就是要以艰苦的历程博取人们的同情心。“我少年失父，母兼父职，经历过千辛万苦”或“我年少失父，母病甚笃，靠我一个人来养活一家老小……”将这类极其悲惨的遭遇，在适当的时机里向人道出，有人认为这是一种常识性的技巧，是利用所谓心理上的压迫感来得到他人的同情。

· 7 ·

此外，女性职员在公司也喜欢使用这一手段。当她因不称职遭到批评时，哭泣就会成为武器——你无法同一个已崩溃哭泣的人较量。想想你自己在这方面的经验吧。你在和你的孩子、父母谈一个什么问题时，你立场正确，理由充足，最后所有的有利因素都归于你的时候，突然间，他们的眼眶涌出了泪水，一颗颗泪珠沿着他们的脸颊向下滑落。你会有什么反应？你决不会想：我要制服他，继续前进，将他逼死。大多数人都开始退却，说：“算了，算了，别哭了，我想我太生硬了些。”甚至可能再加上一句，“姑奶奶，别哭了，你想要什么吧！”

段手有要 **人** 做